



株式会社ダイヤモンドダイニング

2015年2月期 第2四半期 決算説明資料

2014年10月14日
(証券コード:3073)

1. 連結業績結果

2. 当社グループの変遷

3. 事業戦略

4. TOPIX

5. 既存株主様及び個人投資家方々へ

6. 当社グループの店舗(ブランド)紹介

業績予想 上方修正

- 平成26年4月に施行された消費税増税の懸念があったものの、平成27年第2四半期累計期間の既存店売上高前年同月比は100%を超過。
- 利益面においては、売上原価率や地代家賃の売上構成比率等の低減など販管費を抑制することにより、営業利益は増益。
- 平成27年2月期において、2度目の通期業績予想の上方修正となる。

(単位:百万円)

	2015年2月期(当期) 通期		
	当期 通期予想 (修正前)	当期 通期予想 (修正後)	増減額 及び 増減率
下段	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	増減率(%)
売上高	25,858	25,916	+ 57
	—	—	0.2%
営業利益	899	1,037	+ 138
	3.5%	4.0%	15.4%
経常利益	815	978	+ 163
	3.2%	3.8%	20.0%
四半期利益 (当期純利益)	268	302	+ 34
	1.0%	1.2%	12.7%

連結P/L サマリー



(単位: 百万円)

下段	前期 第2四半期実績	当期 第2四半期実績	増減額
	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	構成比増減率(%)
売上高	12,369	12,699	+ 329
	—	—	—
売上原価	2,796	2,737	△ 59
	22.6%	21.6%	△1.1point
売上総利益	9,572	9,961	+ 388
	77.4%	78.4%	+1.1point
販管費	9,300	9,410	+ 110
	75.2%	74.1%	△1.1point
営業利益	272	551	+ 278
	2.2%	4.3%	+2.1point
経常利益	300	541	+ 241
	2.4%	4.3%	+1.8point
税引前利益	248	478	+ 230
	2.0%	3.8%	+1.8point
四半期純利益	110	233	+ 123
	0.9%	1.8%	+1.0point
1株当たり利益 (単位: 円銭)	46.17	98.72	+ 52.55

(注)平成25年9月1日を効力発生日として、普通株式1株を100株に分割し、1単元の株式数を100株とする単元株制度を採用しておりますが、前期実績につきましては、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり四半期純利益」を算定しております。

コメント

(国内事業)

・売上原価の売上高構成比率低減により売上総利益は増益。
 主な要因は前期にビールメーカー様や酒販店様を集約したことによる協賛金や販売奨励金の増加。

・販管費の売上構成比率低減により、営業利益率向上。
 ⇒地代家賃

前期の退店、好立地に厳選した新規出店及び賃料交渉による家賃減額等により売上高構成比率は前年同期比△1.1ポイント。

⇒人件費

効率的なシフト構成等により売上高構成比率は前年同期比△0.03ポイント。

⇒水道光熱費

店舗における節電・節水の効果により売上高構成比率は前年同期比で△0.3ポイント。

(海外事業／ハワイ)

・既存店である「SHOKUDO JAPANESE」を運営する「SHOKUDO JAPANESE LLC.」は堅調であるものの、ハワイ州ワイキキに新規出店した(開店日:2014年8月5日)「Buho Cocina y Cantina」を運営する「BUHO WAIKIKI LLC.」は出店に伴うイニシャルコストが重く、赤字。結果、ハワイでの連結業績は赤字で推移。

(海外事業／シンガポール)

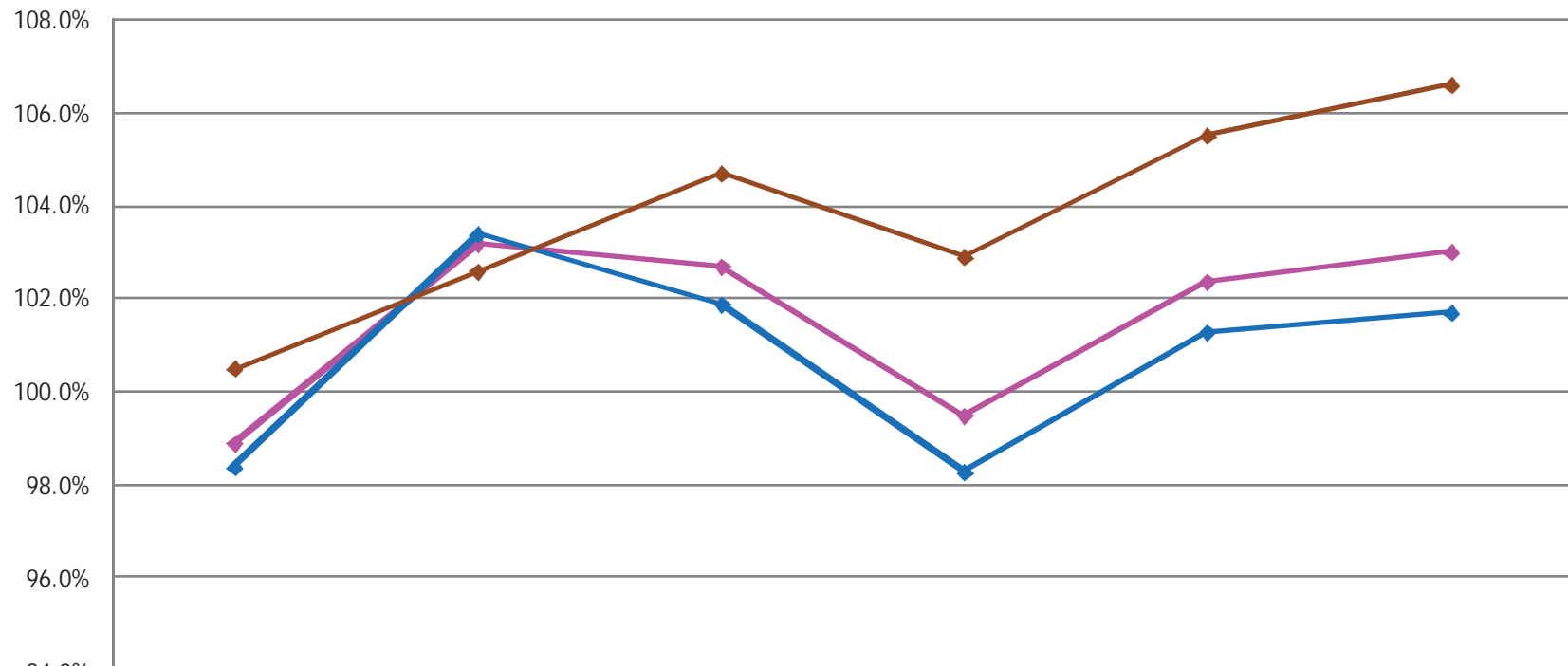
・2014年4月30日付で完全子会社化した「Komars F&B Pte. Ltd. (現Diamond Dining Singapore Pte.,Ltd.)」は、当第2四半期から連結対象となる。

既存店売上高前年同月比(推移)

当社グループ 月次売上高前年同月比の推移(セグメント別)

- 飲食事業及びアミューズメント事業ともに、概ね月次売上高前年同月比は100%超で推移。事業別推移は、全社上半期累計:101.6%、飲食事業上半期累計:100.8%、アミューズメント事業上半期累計:103.8%で推移。

(前期上期実績:全社既存店上半期累計:101.4%、飲食事業上半期累計:102.0%、アミューズメント事業上半期累計:100.0%)

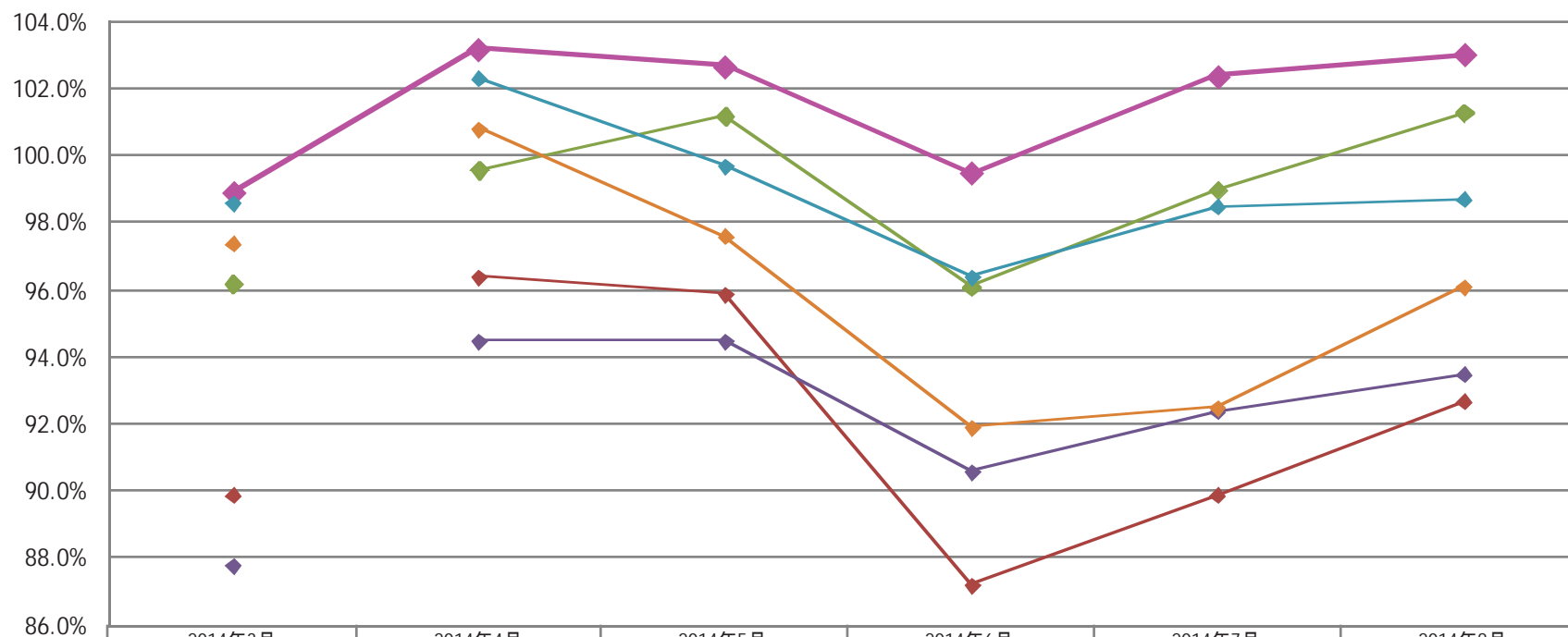


	2014年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月	2014年7月	2014年8月
全社	98.9%	103.2%	102.7%	99.5%	102.4%	103.0%
飲食事業	98.4%	103.4%	101.9%	98.3%	101.3%	101.7%
アミューズメント事業	100.5%	102.6%	104.7%	102.9%	105.5%	106.6%

既存店売上高前年同月比(他社比較)

月次売上高前年同月比の推移 (居酒屋系企業比較)

■ 居酒屋系大手企業は月次売上高既存店前年同月比において100%を大きく下回るなか、当社グループは概ね100%を超過。



	2014年3月	2014年4月	2014年5月	2014年6月	2014年7月	2014年8月
当社グループ	98.9%	103.2%	102.7%	99.5%	102.4%	103.0%
A社	89.9%	96.4%	95.9%	87.2%	89.9%	92.7%
B社	96.2%	99.6%	101.2%	96.1%	99.0%	101.3%
C社	87.8%	94.5%	94.5%	90.6%	92.4%	93.5%
D社	98.6%	102.3%	99.7%	96.4%	98.5%	98.7%
E社	97.4%	100.8%	97.6%	91.9%	92.5%	96.1%

(注) A社～E社: 居酒屋業態を運営している大手市場企業5社。当社独自の調査による。

セグメント別P/L サマリー

(単位:百万円)

売上高	前期 第2四半期実績	当期 第2四半期実績	増減額
飲食事業	9,203	9,336	+ 132
アミューズメント事業	3,145	3,332	+ 186
ライセンス事業	20	30	+ 10
合計	12,369	12,699	+ 329

セグメント利益 下段	前期 第2四半期実績	当期 第2四半期実績	増減額
	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	構成比増減率(%)
飲食事業	627 6.8%	863 9.3%	+ 236 +2.4Point
アミューズメント事業	304 9.7%	444 13.3%	+ 139 +3.6Point
ライセンス事業	△ 29 -	10 34.2%	+ 39 -
小計	902	1,318	+ 415
調整額	△ 629	△ 767	△ 137
合計	272	551	+ 278

コメント

(飲食事業)

・売上高向上及び売上原価、販管費の削減により、セグメント業績は前年同期比増収増益。

・売上高は、前期において集約したブランドが好調。飲食事業全体の売上高増を下記ブランドが牽引。

- ・九州熱中屋ブランド
- ・土佐・わらやき屋ブランド
- ・GLASS DANCEブランド
- ・今井屋ブランド
- ・腹黒屋ブランド 等

(アミューズメント事業)

・売上高向上及び売上原価、販管費の削減等により、セグメント業績は前年同期比増収増益。売上原価においては、飲食事業よりも売上高構成比率が低く、売上総利益を押し上げる要因となる。

当期第2四半期累計期間実績

⇒飲食事業の売上高原価率: 25.0%

⇒アミューズメント事業の売上高原価率: 12.6%

なお、「BAGUS1967」は当期7月に開店後最高益を達成(前期4月12日に開店)

(ライセンス事業)

・セグメント業績は、前年同期比において増収増益。「九州熱中屋」のフランチャイズ店舗の初出店もあり、第2四半期終了時点での出店数は7店舗。セグメント利益は黒字化。

連結B/S サマリー



(単位:百万円)

	前期末	当期 第2四半期末	増減		前期末	当期 第2四半期末	増減	
流動資産	5,065	6,957	+ 1,891	流動負債	4,464	5,593	+ 1,129	
固定資産	有形	2,526	2,989	+ 463	固定負債	4,967	6,271	+ 1,304
	無形	406	551	+ 145	負債合計	9,431	11,865	+ 2,433
	投資他	4,423	4,504	+ 80	資本金	502	502	—
固定資産合計	7,356	8,046	+ 689	資本剰余金	492	492	—	
				利益剰余金	1,958	2,133	+ 174	
				自己株式	△ 71	△ 71	△ 0	
				為替換算調整勘定	89	62	△ 26	
				新株予約権	20	20	—	
				純資産合計	2,990	3,138	+ 148	
資産合計	12,422	15,003	+ 2,581	負債純資産合計	12,422	15,003	+ 2,581	

コメント	<ul style="list-style-type: none"> ・流動資産 現金及び預金1,698百万円増加に伴い、流動資産は増加。 ・固定資産(有形) 新規出店による設備投資及びM&Aにより取得した店舗の影響により、固定資産(有形)は増加。 ・固定資産(無形) M&Aにより取得した「KOMARS F&B PTE.LTD. (現Diamond Dining Singapore Pte.,Ltd.)」ののれん増加により、固定資産(無形)は増加。 	コメント	<ul style="list-style-type: none"> ・流動負債 新規出店及びM&A需要等に備えた1年内返済予定の長期借入金等の増加により、流動負債は増加。 ・固定負債 社債は償還により減少するも、新規出店及びM&A需要に備えた長期借入金の増加が上回り、固定負債は増加。 ・純資産合計 主に利益剰余金の増加により、純資産合計は増加。
------	---	------	---

※平成26年4月30日に全株式取得により、子会社化したKOMARS F&B PTE.LTD.は第1四半期より連結しております。

連結B/S サマリー(ご参考)

(単位:百万円)

	前期 期末	当期 第2四半期末	増減
短期借入金	58	0	△ 58
長期借入金	4,432	6,449	+ 2,017
社債	1,410	1,210	△ 200
小計①	5,900	7,659	+ 1,759
リース債務	210	153	△ 56
割賦未払金	606	527	△ 78
小計②	816	681	△ 135
合計 ①+②	6,717	8,341	+ 1,624
有利子負債依存度(%)	54.1%	55.6%	+1.5point
D/ELシオ	2.26倍	2.67倍	—
Net D/ELシオ	0.96倍	0.89倍	—
自己資本比率	23.9%	20.8%	△3.1point

連結C/F サマリー



(単位: 百万円)

	前期 第2四半期累計	当期 第2四半期累計	増減
営業キャッシュ・フロー	893	1,083	+ 190
投資キャッシュ・フロー	8	△ 861	△ 869
FCF(フリー・キャッシュ・フロー)※	901	222	△ 679
財務キャッシュ・フロー	34	1,581	+ 1547
現金及び現金同等物に係る換算差額	17	△ 15	△ 33
現金及び現金同等物の増加額	953	1,788	+ 834
期首現金及び現金同等物残高	2,814	3,785	+ 970
期末現金及び現金同等物残高	3,768	5,574	+ 1805

- 営業C/F: 主に税金等調整前四半期純利益の増加、負ののれん償却が前期で償却がし終わったこと等により営業キャッシュ・フローは前年同期比増加。
- 投資C/F: 新規出店等の設備投資による有形固定資産取得による支出の増加、「Komars F&B Pte.Ltd. (現Diamond Dining SingaporePte.,Ltd.)/シンガポール」の株式取得による支出の増加等により投資キャッシュ・フローは前年同期比減少。
- 財務C/F: 長期借入による収入が社債の償還による支出を上回り、財務キャッシュ・フローは前年同期比増加。

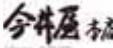















店舗数及び出退店状況

- 飲食事業(国内)においては前期に業態集約した高収益業態の出店に注力。
- 飲食事業(海外)においては、2014年8月に米国ハワイ州に1店舗を出店。
同年12月にも米国ハワイ州にデリ業態を1店舗出店予定。
アジア圏においては、M&Aにより取得した6店舗(2014年4月30日付)にとどまることなく、積極的に事業拡大を図る。
- アミューズメント事業においては、2014年11月に当社グループ初となる九州地方(博多/中州)への出店予定。

	2014年2月期(前期) 通期				2015年2月期(当期) 第2四半期累計			
	新規出店	業態変更	退店	期末店舗数	新規出店	業態変更	退店	期末店舗数
飲食事業(国内)	10	41	15	175	8	1	3	180
飲食事業(海外)	0	0	1	1	7 (注)	0	0	8
飲食事業 計	10	41	16	176	15	1	3	188
アミューズメント事業 計	3	0	3	43	2	0	0	45
連結合計	13	41	19	219	17	1	3	233

•(注) 飲食事業(海外)の店舗数は、2014年4月30日に全株式取得により完全子会社化した「KOMARS F&B PTE.LTD. . (現Diamond Dining Singapore Pte.,Ltd.)」が運営する飲食店6店舗および2014年8月に新規出店した「Buho Cocina y Cantina(米国ハワイ州)」の計7店舗。

2014年2月期 第2四半期累計 出店情報

セグメント	会社	第1四半期 出店実績			第2四半期 出店実績			第3四半期以降出店予定					
飲食事業 セグメント	DD	今井屋 			薩摩ごかもん 			わらやき屋 	わらやき屋 	新業態			
	GM・SP	熱中屋 	熱中屋 	○金 	熱中屋 	熱中屋 	熱中屋 	熱中屋 	熱中屋 	熱中屋 	熱中屋 	熱中屋 	熱中屋 
	海外 (米国)				Búho Cocina y Cantina			Hawaiian Deli					
	海外 (アジア)	M & Aにより、シンガポールに 6店舗のラーメンdiningを取得											
	事業譲受により、関東圏に8店舗の九州料理業態(居酒屋) を取得												
アミューズメント 事業セグメント	BG	BAGUS 			BAGUS 			BAGUS 	BAGUS 				

※上記 赤枠内の店舗については、出店済みの店舗。

※上記 青枠内の店舗については、出店が決定している店舗。

◆第2四半期出店店舗(抜粋)

薩摩ごかもん京橋本店

大阪府大阪市都島区東野田町4-9-18 ごちビル
1F~4F



Búho Cocina y Cantina

2250 KALAKAUA AVENUE SUITE 525
HONOLULU, HI 96815



BAGUS 新宿西口店

東京都新宿区西新宿1-3-3 品川ステーションビル
新宿2F



中期経営計画と実績比較

- 中期経営計画1年目と実績見込(当期)の比較については、上方修正により、利益面において大きく上回る見込み。
- 中期経営計画2年目と実績見込(当期)の比較については、経常利益率及び当期純利益率は計画を上回る見込み。当期の更なる利益の向上により、当期に中期経営計画2年目の計画に対し、大幅な利益超過を目論む。

(単位:百万円)

下段	中計1年目計画 (当期)	中計2年目計画 (来期)	中計1年目実績見込 (当期)	中計1年目計画VS 中計1年目実績見込対比	中計2年目計画VS 中計1年目実績見込対比
	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	増減率(%)	増減率(%)
売上高	25,427	26,450	25,916	+ 489	△ 533
	—	—	—	+1.9%	△2.0%
営業利益	607	1,091	1,037	+ 430	△ 53
	2.4%	4.1%	4.0%	+70.9%	△4.9%
経常利益	507	942	978	+ 471	+ 36
	2.0%	3.6%	3.8%	+93.0%	+3.9%
当期純利益	89	305	302	+ 213	△2
	0.4%	1.15%	1.17%	+238.0%	△0.8%

1. 連結業績結果

2. 当社グループの変遷

3. 事業戦略

4. TOPIX

5. 既存株主様及び個人投資家方々へ

6. 当社グループの店舗(ブランド)紹介

グループ理念

『GIVE “FUN & IMPACT” TO THE WORLD.』

驚きと楽しみを世界中の人々に与えていきたい

Diamond Dining Quality (グループ行動指針)

『熱狂宣言』

私たちダイヤモンドダイニンググループはエンターテイメント性を追求し、
全てのステークホルダーの期待を超越する為に熱狂します。

私たちの目指す姿

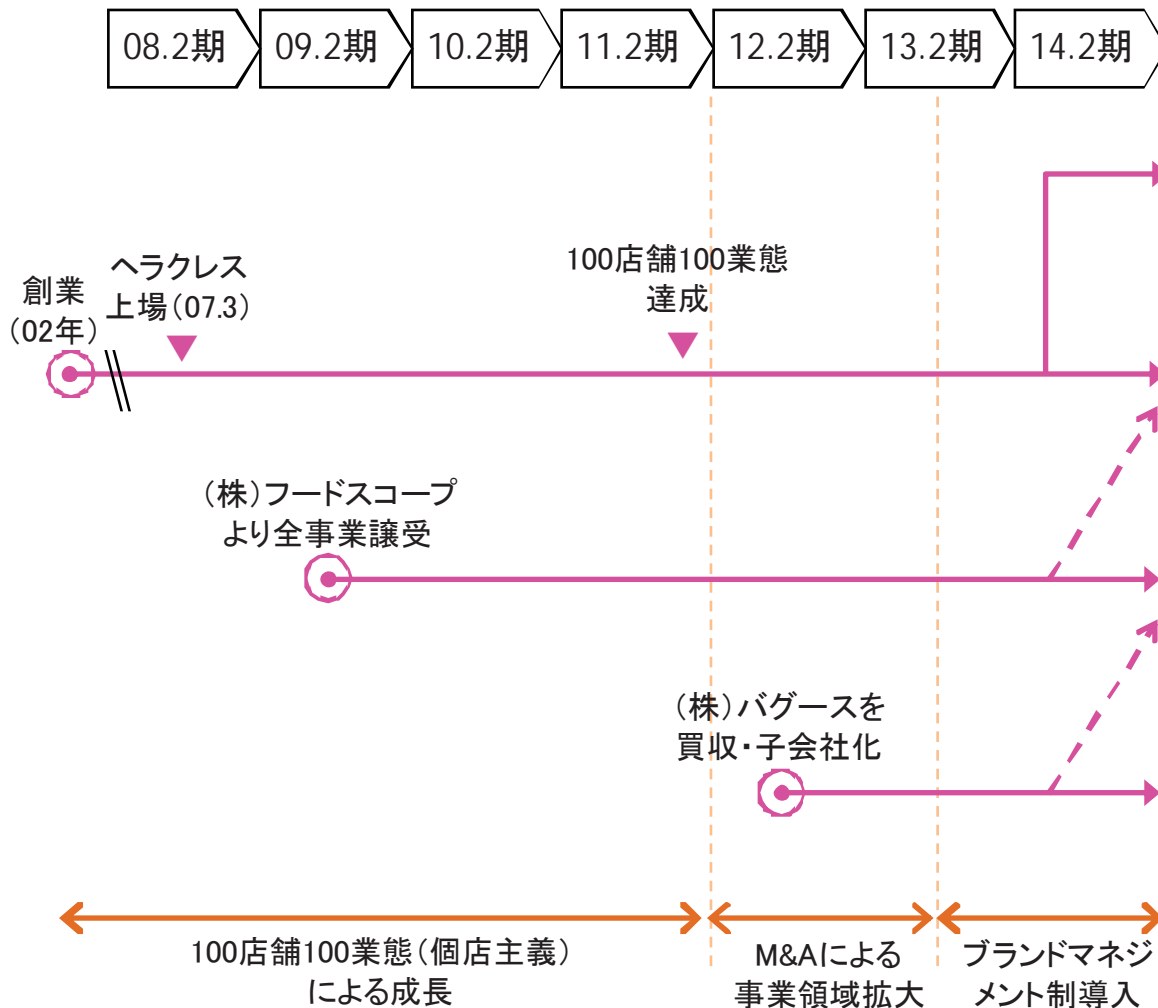
『世界NO.1のエンターテイメント企業グループ』

突き抜けたエンターテイメント力で
圧倒的に差別化された企業グループ

当社グループの変遷

- 100店舗100業態達成後は、事業領域拡大及びM&Aに注力。
その後、マルチコンセプト戦略(個店主義)からマルチ(複数)ブランド戦略へと戦略転換。

ダイヤモンドダイニンググループの事業成長とM&Aの歴史



15.2期の業態別ブランドポートフォリオ

	主要ブランド	事業セグメント
中価格帯居酒屋 (ライセンス・FC含む)	<ul style="list-style-type: none"> ● 熱中屋 ● やきとりO金 	飲食事業 ライセンス事業
中価格帯居酒屋	<ul style="list-style-type: none"> ● わらやき屋 ● GLASS DANCE ● 鳥福 ● 九州黒太鼓 	飲食事業
コンセプト系	<ul style="list-style-type: none"> ● アリス ● Vampire Cafe 	飲食事業
高級店	<ul style="list-style-type: none"> ● 今井屋 ● 美食米門 ● 隠れ房 ● MAIMON 	飲食事業
ダーツ・ビリヤード・カラオケ	<ul style="list-style-type: none"> ● バグース ● バネ・バグース ● バグース・ゴルカ ● バグース・クオリア 	アミューズメント事業
インターネットカフェ	<ul style="list-style-type: none"> ● グランサイバーカフェ 	アミューズメント事業

1. 連結業績結果

2. 当社グループの変遷

3. 事業戦略

4. TOPIX

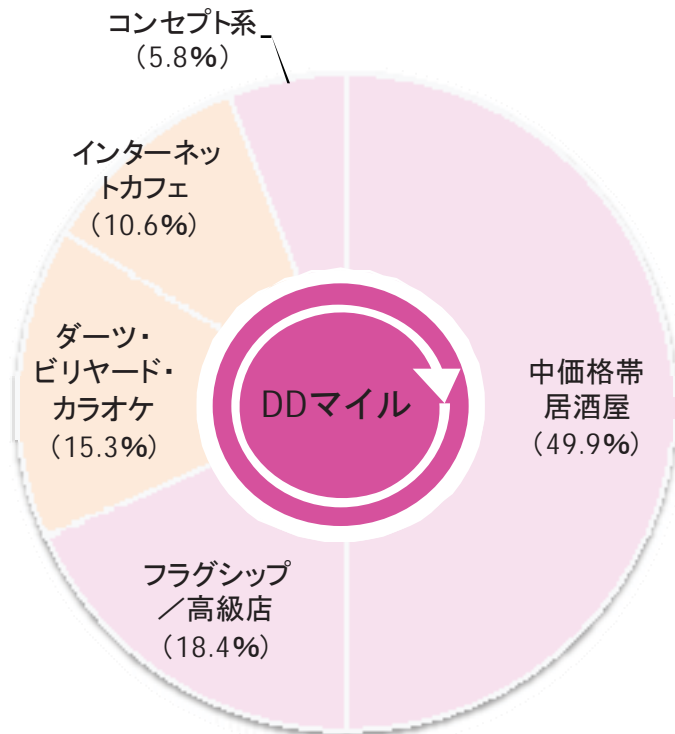
5. 既存株主様及び個人投資家方々へ

6. 当社グループの店舗(ブランド)紹介

ブランドマネジメント戦略①

- ブランド毎に1,000円～17,000円と客単価に幅があるため、景気変動リスクの吸収が可能。
- 幅広いブランドを所持している為、特定の食材への依存リスクが小さい。

業態別売上高比率



- 飲食事業に含まれる業態
- アミューズメント事業に含まれる業態

業態別主要ブランドの特長と展開方針

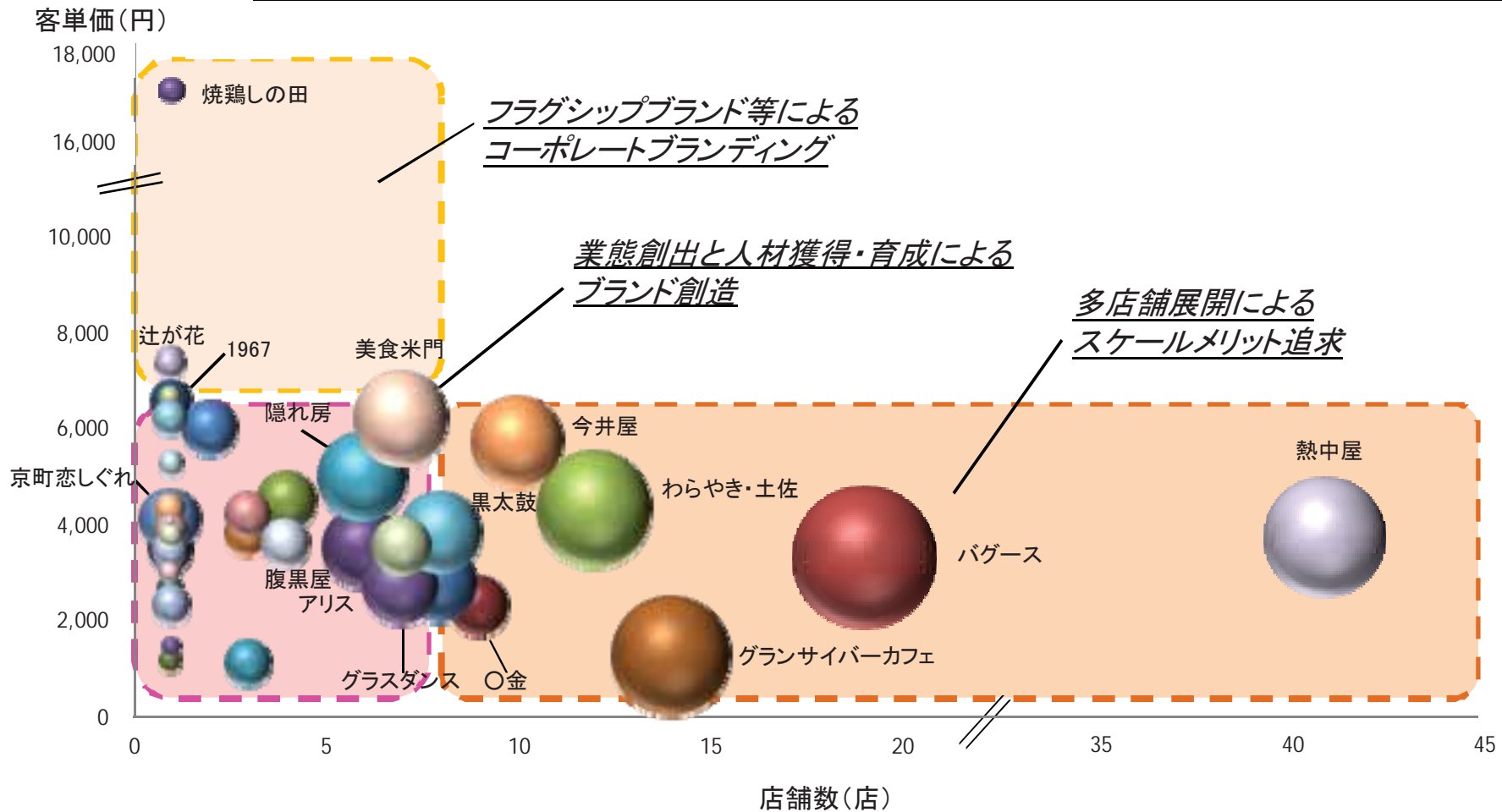
主要ブランド	特長	展開方針
中価格帯居酒屋 (ライセンス・FC含む)	<ul style="list-style-type: none"> ● わらやき屋 ● GLASS DANCE ● 熱中屋 ● 鳥福 ● 九州黒太鼓 	<ul style="list-style-type: none"> ● 単価4,000円未満 ● 幅広い顧客層 ● 幅広い用途 多店舗展開推進
フラグシップ/高級店	<ul style="list-style-type: none"> ● 焼鶏しの田 ● 1967 ● 今井屋 ● 美食米門 ● 隠れ房 ● MAIMON 	<ul style="list-style-type: none"> ● 単価4,000円以上 ● 主な顧客層はビジネスパーソン ● 接待需要が多い 新しい価値の創造
コンセプト系	<ul style="list-style-type: none"> ● アリス ● Vampire Café ● Christon Cafe 	<ul style="list-style-type: none"> ● 単価3,000円程度 ● 主な顧客層は10から40代 ブランド価値追求
ダーツ・ビリヤード・カラオケ	<ul style="list-style-type: none"> ● バグース ● バネ・バグース ● バグース・ゴルカ ● バグース・クオリア 	<ul style="list-style-type: none"> ● 単価3,000～8,000円と幅広い ● 主な顧客層は10から40代 利益額獲得追求
ネットカフェ	<ul style="list-style-type: none"> ● グランサイバーカフェ ● B-net 	<ul style="list-style-type: none"> ● 単価1,100円程度 利益額獲得追求

(注)単価はディナー単価の意

ブランドマネジメント戦略②

- ブランドごとの特性やグループ内の役割を明確化し、ポートフォリオを形成。
- 店舗ごとに役割及び特性が異なることから、お客様の回遊が可能。

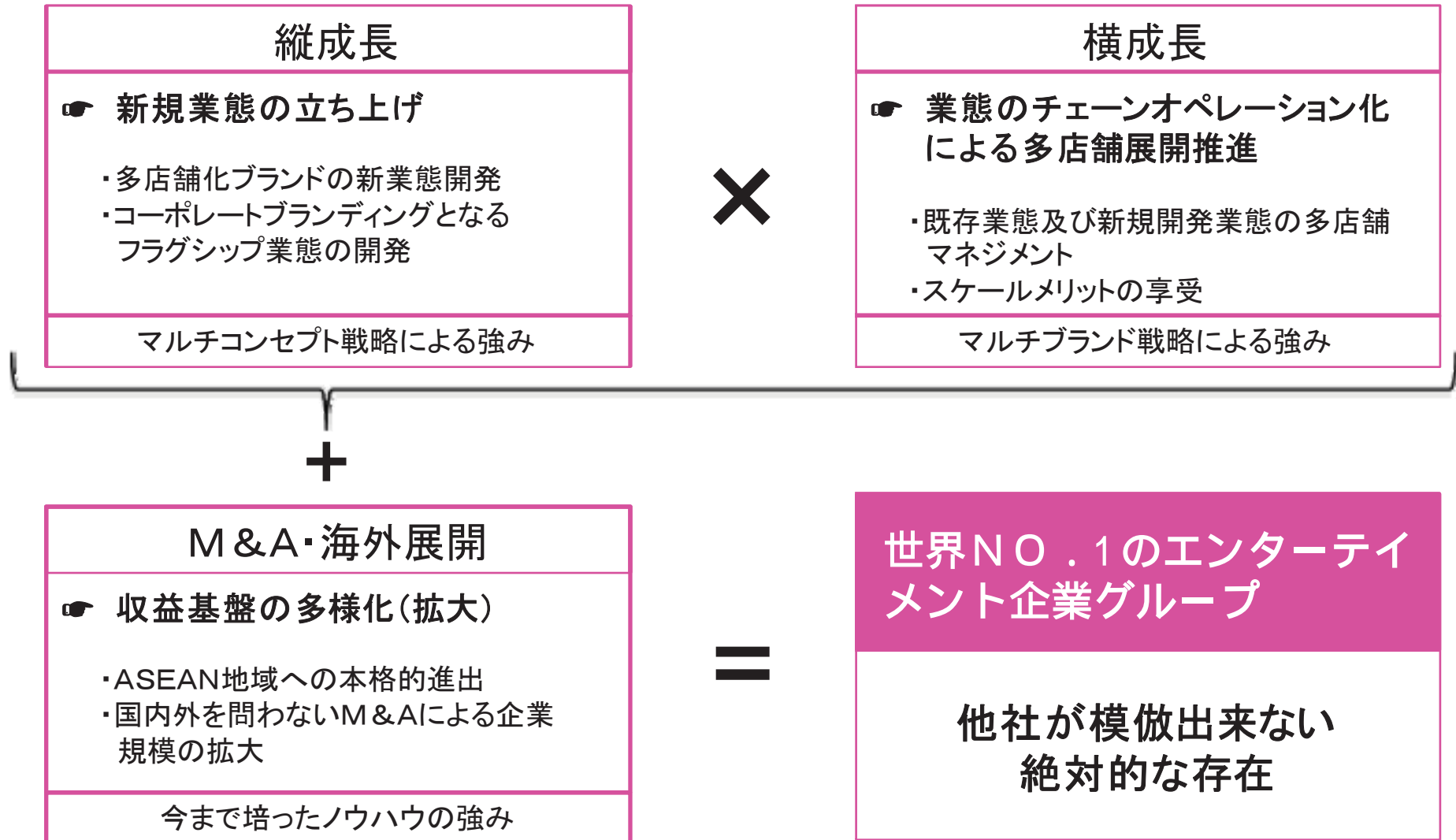
ブランド別の客単価・店舗数(2015年2月期 第2四半期累計 実績ベース)



(注1) 既存店ベース(リニューアル含む) (注2) 〇の大きさは売上規模を表す (注3) 店舗数はブランド別全店ベース。

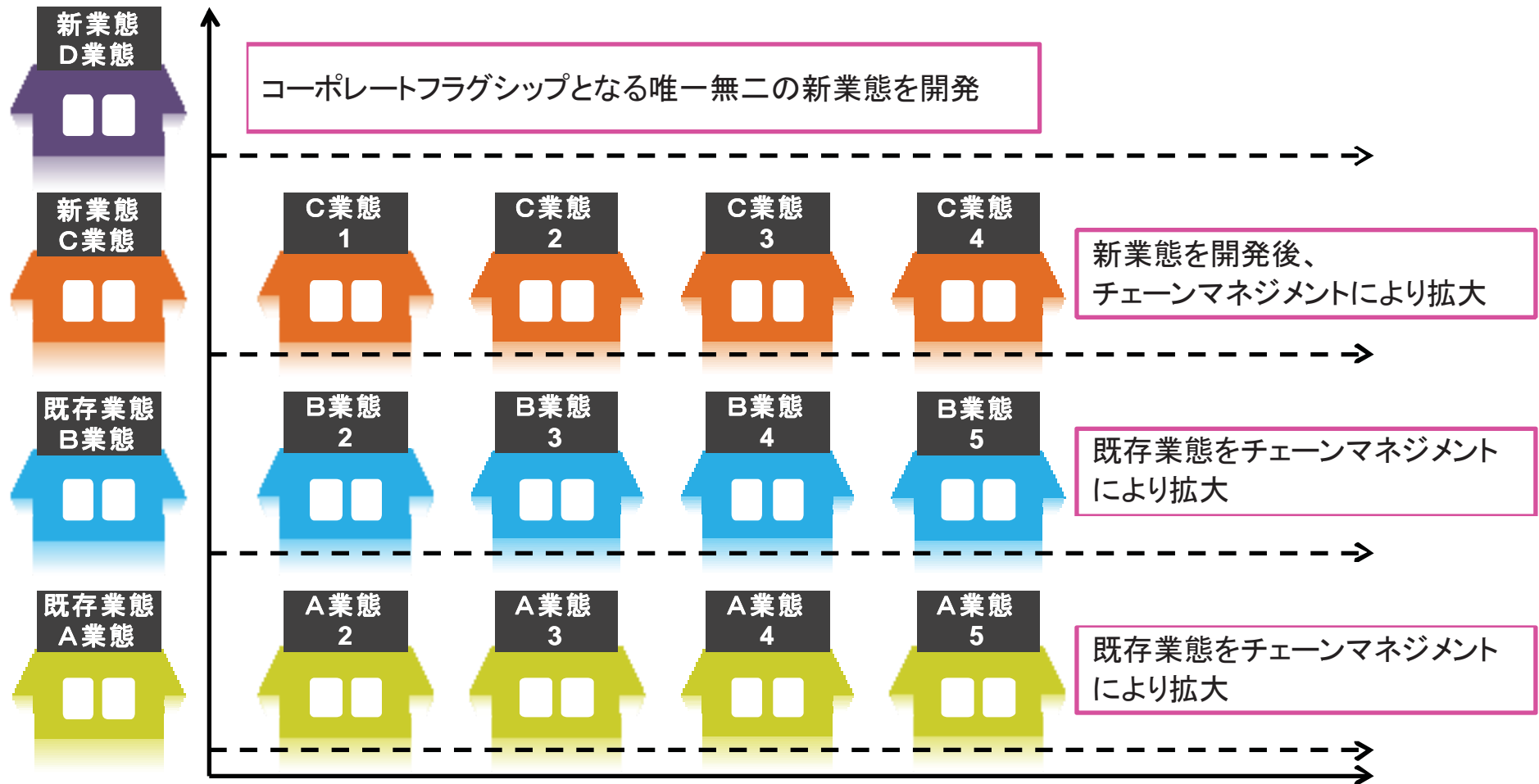
ブランドマネジメント戦略③

- マルチコンセプト戦略(個店の強み)とマルチブランド戦略(チェーン店の強み)の融合+M&Aや海外展開を推進する当社グループ独自の成長戦略。



ブランドマネジメント戦略④

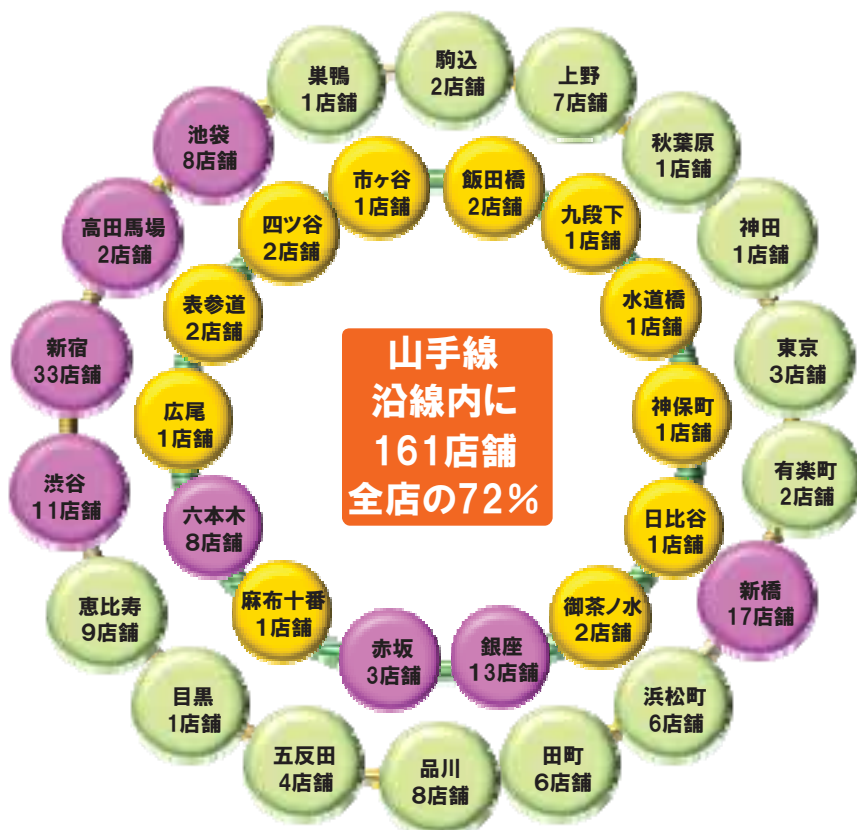
- マルチコンセプト戦略(個店の強み)とマルチブランド戦略(チェーン店の強み)の融合が終了し、両戦略を活用した更なる成長戦略を推進。



出店戦略①（国内）

- 山手線沿線内出店数は居酒屋業界トップクラスの161店舗（DDグループ国内全店舗の72%）。
- ドミナント出店するも、多様な業態を保持していることからカニバリゼーションを回避。

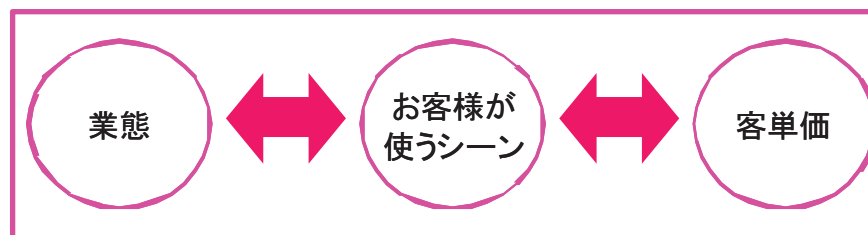
2014年8月末日現在の駅別出店数



● 飲食店舗とアミューズメント店舗がドミナント（駅別内訳）

新宿	33店舗	渋谷	11店舗
飲食	26店舗	飲食	6店舗
アミューズメント	7店舗	アミューズメント	5店舗
新橋	17店舗	六本木	8店舗
飲食	15店舗	飲食	5店舗
アミューズメント	2店舗	アミューズメント	3店舗
銀座	13店舗	赤坂	3店舗
飲食	7店舗	飲食	2店舗
アミューズメント	6店舗	アミューズメント	1店舗
池袋	8店舗	高田馬場	2店舗
飲食	5店舗	飲食	1店舗
アミューズメント	3店舗	アミューズメント	1店舗

同地域にドミナント出店（集中出店）するも、



各店舗で上記がそれぞれ異なることから、

カニバリゼーションを回避

(注) ● 飲食店舗とアミューズメント店舗がドミナント

● 山手線沿線

● 山手線内側

事業拠点（海外）

- 米国ハワイ州に2014年8月に1店舗の新規出店、ほか当期第4四半期に1店舗を新規出店予定。2017年2月期には5店舗体制を構築すると同時に、米国本土への再進出を目論む。
- アジア圏においては、M&Aにより取得したシンガポールのラーメンダイニング6店舗を皮切りに東南アジア圏での事業展開の本格稼働を目論む。

米国ハワイ州

子会社3社

2店舗の飲食店の経営

- ①ワイキキショッピングプラザの屋上にメキシカン&Sky Bar
- ②アラモアナショッピングセンター近くに日本食レストラン

シンガポール

子会社1社

6店舗の飲食店の経営

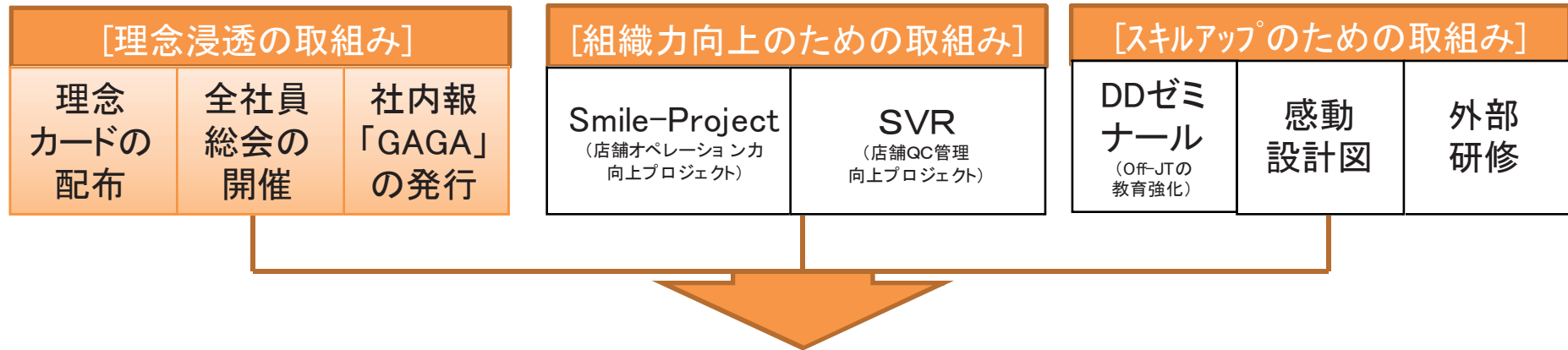
- ①ラーメン店を5店舗経営
- ②カフェを1店舗経営

- ・ハワイ州5店舗体制へ
- ・米国本土への進出

- ・東南アジア圏での事業拡大
- ・非アルコール業態の拡大

人材育成戦略①

- 「理念浸透」を目的とし、全社員が集う「DDG- Convention」(社員総会)を3ヶ月毎に開催、社内報を2ヶ月毎に発行。
当社グループの理念及びビジョンの共有により、精神的なスキルアップを図る。



「理念浸透」を目的とした長期的人材育成

◆社内報(隔月・年6回発行予定)

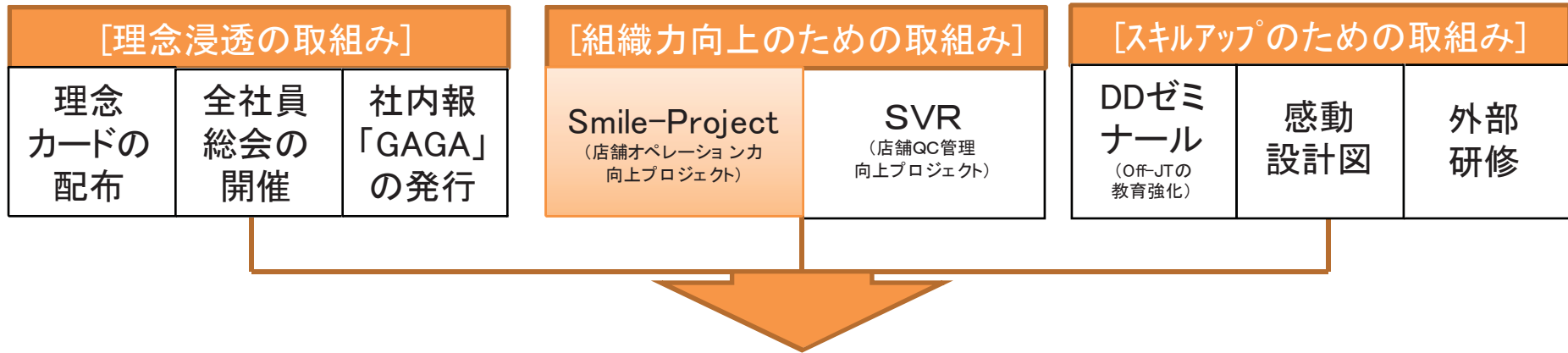


◆全社員総会を開催し、理念浸透+「ES」の向上をはかる



人材育成戦略②

- 「スマイルプロジェクト」とは、店舗オペレーション力向上への取り組みの1つであり、iPad miniを使用した「近代的教育システム」。
- 個人ごとにカルテを用意しており、同カルテをシステムにて一括管理。



社員及びパートナー(アルバイト)のレベルアップと定着率向上



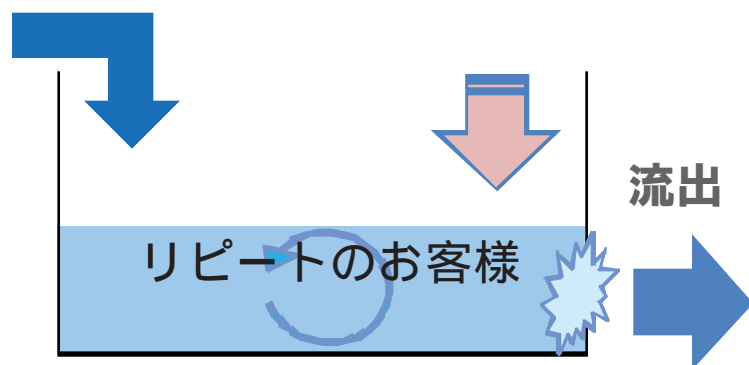
(iPad-mini上の画面サンプル)

集客・販促戦略①

- 当社グループのCRM戦略における前提
⇒ 新規のお客様中心のフロー型からリピートのお客様中心のストック型への移行推進。
(2013年2月期より導入)

<導入以前>

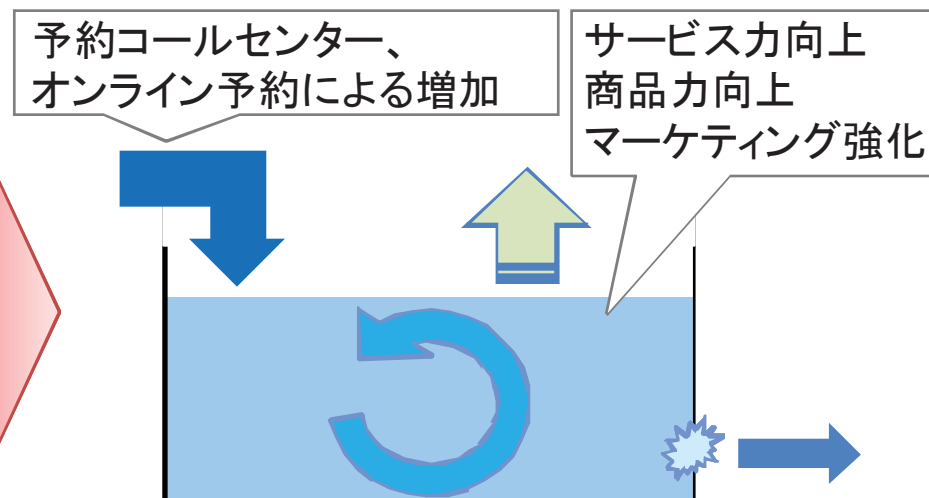
新規のお客様中心型



【水位が徐々に下がる状態】
流入も多いが、それ以上に流出が多く、既存店は前年比を下回る状態。

<導入後>

リピートのお客様中心型



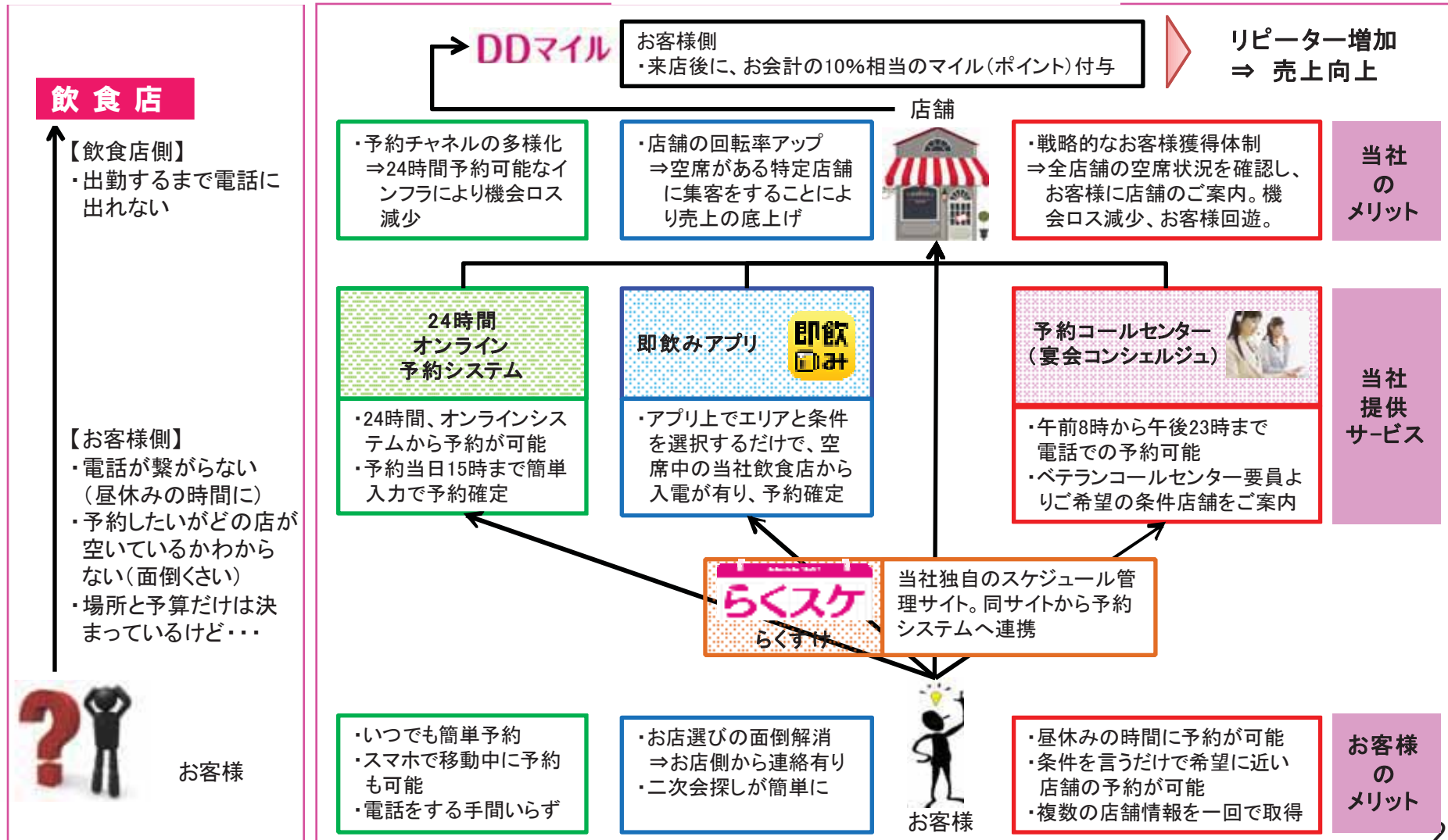
【水位が徐々に上がっていく状態】
流入を増加させ、流出を少なくし、“顧客のプール”を大きくしていく。その中で、リピートを促進し収益を安定的に大きくする。

集客・販促戦略②

■「DDマイル(当社グループ独自のご予約者様専用のポイント制度)」を中心としたCRM戦略により、お客様満足度向上と当社グループ店舗の売上高向上を同時に実現。

【従来の飲食店等への予約】

【当社グループのCRM予約管理システム】

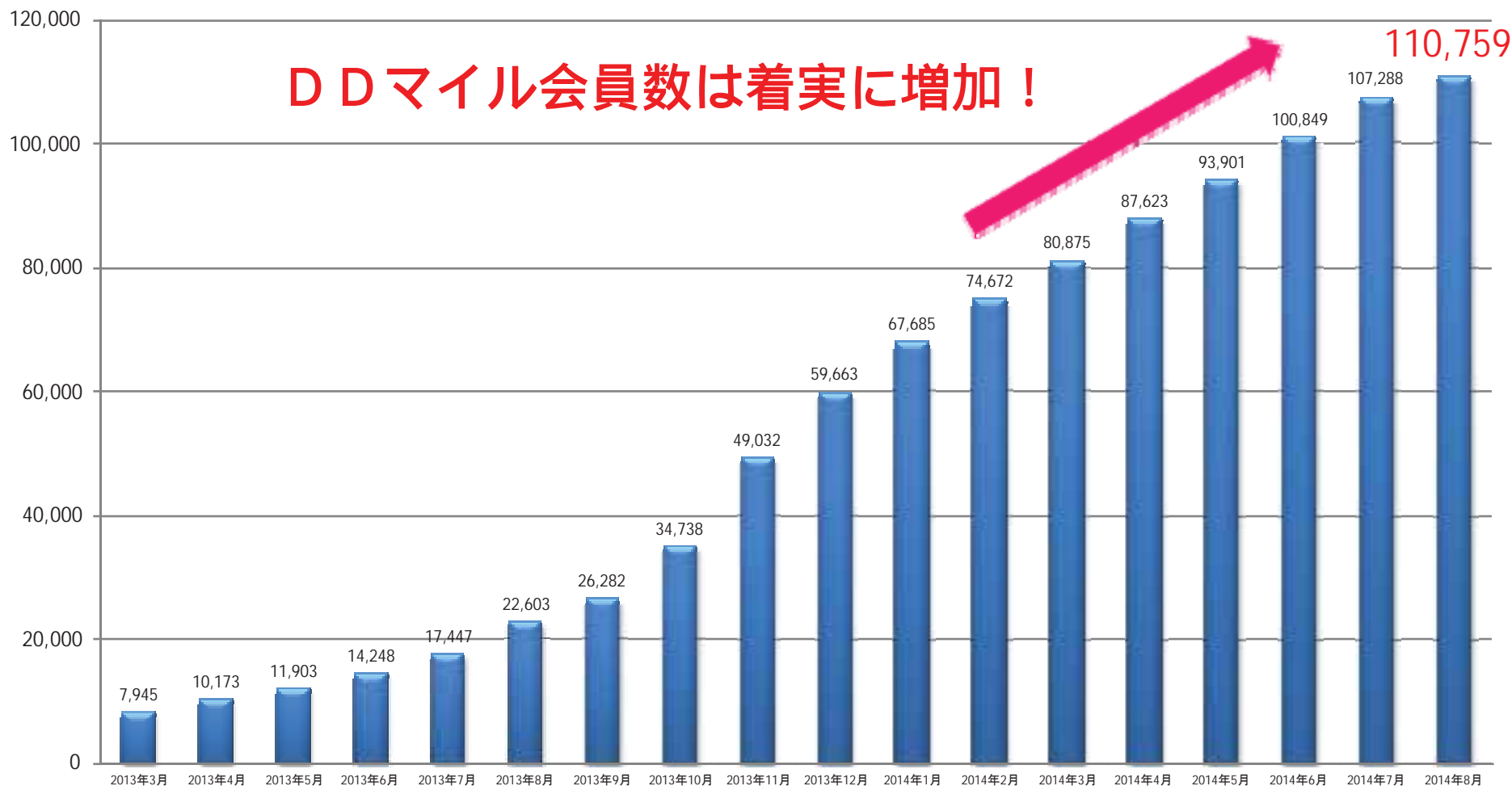


集客・販促戦略③

- DDマイル会員数は着実に増加。会員数11万名を突破。
既存DDマイル会員に対しての更なる還元策を計画。

【DDマイル累計会員数推移(2013年3月～)】

(会員数/名)



集客・販促戦略④

■ DDマイル会員数に対しての還元策をご紹介(抜粋)。

【ハワイ旅行プレゼント】



『7,777』マイル貯めてハワイへGO!
3月末まで【ラッキーセブンキャンペーン】実施!!



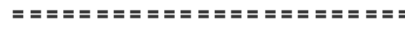
この度おかげさまでDDマイルの会員数が7万人を突破いたしました!
これを記念し会員様への感謝の意を込めて、3月末まで『ラッキーセブンキャンペーン』を実施致します。
期間中『7,777マイル』を保有する会員様を対象に、抽選で10名の方へハワイ旅行をプレゼント致します!



【プレミアムプランのご提供】



【BAGUSプレミアムプラン】
DDマイル会員様限定!
20名様以上のご予約でお得なオプションプレゼント!



【試写会ご招待】



【LIVEイベントご招待】



【生ビール半額キャンペーン】



【マイルプレゼントキャンペーン】



1. 連結業績結果
2. 当社グループの変遷
3. 事業戦略
4. TOPIX
5. 既存株主様及び個人投資家方々へ
6. 当社グループの店舗(ブランド)紹介

【総覧】2015年2月期の取り組み

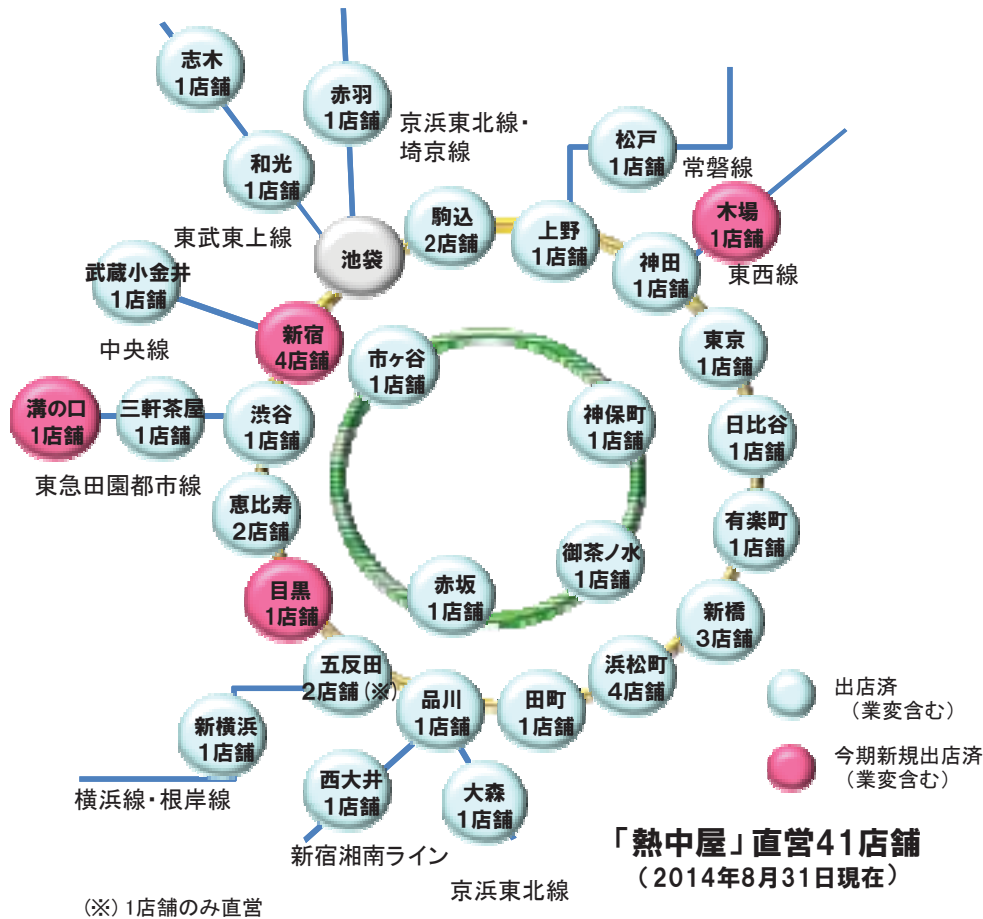
取り組み(予定)

		1Q	2Q	3Q~4Q	
ハイブリッドマルチブランド戦略	ブランディング	<ul style="list-style-type: none"> 農林水産大臣賞受賞 衛生管理における東京都認証制度の取得 	<ul style="list-style-type: none"> 高知県「よさこい祭り」にて「審査員特別賞」受賞 原宿よさこい祭りにて「ビジュアル賞」受賞 	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートサイト(ホームページ)のリニューアル(9月1日付) 責任と権限を明確化する為、大きな組織変更実施(9月1日付) 	
	店舗経営力強化	<ul style="list-style-type: none"> DD営業本部が組織変更11事業部⇒13事業部体制へ(事業部長の管轄店舗を縮小させ、店舗フォローに注力) 	<ul style="list-style-type: none"> スマイルプロジェクト(当社独自の教育システム)のブラッシュアップにより離職率の大幅な低下 	<ul style="list-style-type: none"> マーケティング強化に向け、トレンドズ元社長の経沢香保子氏をアドバイザーとして招聘 12月の売上最大化へのプランニング 	
	集客力向上 =DDマイル	<ul style="list-style-type: none"> 会員数9万人突破 会員数7万人突破記念キャンペーン開催(ハワイ旅行プレゼント) 	<ul style="list-style-type: none"> 会員数11万人突破 熱中屋ブランドにおけるDDマイル2倍キャンペーン実施 	<ul style="list-style-type: none"> DDマイル既存会員へのフォローアップ強化 DDマイル交換商品ラインナップ増加 	
	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> 3月11日当社従業員が「S1サーバーグランプリ全国大会」優勝 	<ul style="list-style-type: none"> 「SVR(ストアビジテーションシート)」の浸透 新教育ツール「クリップライン」導入 	<ul style="list-style-type: none"> 2015年4月入社予定者へのインターンシップ開始 人材開発室長に女性初の執行役員登用⇒採用及び教育の強化 	
	店舗展開	飲食事業 FC事業 (国内)	<ul style="list-style-type: none"> グループ入り初となる「今井屋」ブランドを神楽坂に出店 「熱中屋」を西新宿・目黒に出店 「O金」を五反田に出店 	<ul style="list-style-type: none"> 「薩摩ごかもん」を大阪に出店 「熱中屋」を木場、溝の口、駒込に出店 「熱中屋」FC店舗1号店出店 	<ul style="list-style-type: none"> 「わらやき屋」を2店舗出店 新業態(カフェ)を代官山に出店 ゴールデンマジックが事業譲受により九州業態居酒屋8店舗増 「熱中屋」直営店舗の出店及びFC店舗の出店促進
		飲食事業 (海外)	<ul style="list-style-type: none"> 「KOMARS F&B PTE.LTD.(現Diamond Dining Singapore Pte.,Ltd.)」をM&Aで取得、シンガポールへの進出 	<ul style="list-style-type: none"> 米国ハワイ州ワイキキに「Buho Cocina y Cantina」を出店 (Mexican & Sky BAR) 	<ul style="list-style-type: none"> 米国ハワイ州アラモアナに「デリ業態」を出店 ASEANでの事業展開本格始動(海外事業展開の更なる強化)
		アミューズメント事業	<ul style="list-style-type: none"> 上野の中心地である好立地に「BAGUS」を出店 	<ul style="list-style-type: none"> 新宿西口駅前の好立地に「BAGUS」を出店 	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループ初となる九州地方(博多・中州)の好立地に「BAGUS」を出店

TOPIX-①

- 「熱中屋」ブランドの直営店は41店舗と順調に拡大中。
- 前期に大幅に刷新したメニューが大好評！売上及び利益拡大に寄与。

「熱中屋」の店舗展開状況



「熱中屋」の新メニュー



TOPIX-②

- 農林水産省が主催する「第22回 優良外食産業表彰 地産地消推進部門」にて当社が農林水産大臣賞を受賞(2014年3月)。
- 高知県の漁協や食品加工会社と連携し、水産加工施設を経営するほか、「わらやき屋」ブランドにて、土佐の食文化の知名度拡大への貢献を評価される。

水産加工施設(高知県)



わらやき屋



表彰式典



TOPIX—③

- 優れた衛生管理を実施している事業所に認証を取得させる東京都福祉保健局が所管する制度において当社が「本部認証」を取得(2014年4月)。
- 同制度における「本部認証」取得は外食業界において初の取得。

【本制度の詳細】

東京都福祉保健局が所管する制度であり、食品取扱施設の自主的な衛生管理を第三者(東京都が法令遵守に基づく法人運営、食品衛生に関する技術的能力等を審査し、指定された民間事業者)が確認し、優れた衛生管理を実施している事業所に認証を取得させる制度です。

なお、認証の取得基準については、厚生労働省が示す「食品事業者が実施すべき管理運営水準に関する指針(ガイドライン)」がベースとなっております。



【認証マーク】



TOPIX－④

- 「S1サーバーグランプリ」全国大会が2014年3月12日五反田ゆうぽうとホールにて開催。
- 優勝者：当社グループ「わらやき屋」 店長 笠松 美樹子。

【S1サーバーグランプリの詳細】

「日本一のサーバー」を選ぶ大会です。

同大会の目的は、サーバーの地位向上・サービス技術のレベルアップにあり、1年をかけて1次審査、2次審査、地区大会、全国大会が行われます。

サーバーはエントリーする事により、サービスの細かい審査項目から、自分の長所や短所が明確になり、更なるサービス技術のレベルアップを図ることが可能になります。サーバーにとって様々な気づきや刺激を受ける場としても、昨今注目されている大会です。

第9回S1サーバーグランプリは選抜された役1,000名のサーバーが参加しております。




S1 Server Grand prix

TOPIX—⑤

- シンガポールにて主にラーメンダイニング「DAIKOKUYA(大黒屋)」等を6店舗経営する「KOMARS F&B PTE.LTD.(現Diamond Dining Singapore Pte.,Ltd.)」の全株式を取得(2014年4月30日付)。



TOPIX—⑥

- 代表取締役である松村の故郷である高知県の「よさこい祭り」に参加。故郷へ恩返し。
- 当社社員も約50名が参加！初出場ながら、「審査員特別賞」を受賞。
- 原宿スーパーよさこい祭りにも参加！「ビジュアル賞」を受賞！！



1. 連結業績結果
2. 当社グループの変遷
3. 事業戦略
4. TOPIX
5. 既存株主様及び個人投資家方々へ
6. 当社グループの店舗(ブランド)紹介

配当について

- 2010年2月期より配当を開始し、安定的に株主様へ配当を継続。
- 2012年2月期には、当社グループの飲食事業 第1号店である「VAMPIRE CAFE」が10周年をむかえ、記念として1株当たり1,000円の記念配当を実施。
- 今後においては、増配と充実した優待制度を株主様へご提案してまいります。

【配当推移】

(単位:円)

	2010年2月期 実績	2011年2月期 実績	2012年2月期 実績	2013年2月期 実績	2014年2月期 実績
1株当たり配当額	5,000	5,000	6,000	2,500	25
1株当たり純利益 (EPS)	58,445.49	33,357.72	17,965.79	3,218.44	70.99
配当性向	8.6%	15.0%	33.4%	77.7%	35.2%

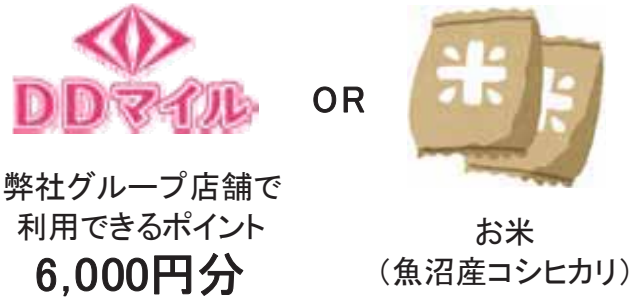
記念配当実施
1株当たり
+1,000円

1株を2株へ株式分割
を実施した為、1株当
たり配当額減少
(実質の減少無し)

1株を100株へ株式分
割を実施した為、1株
当たり配当額減少
(実質の減少無し)

株主優待及び利回りについて

【以前の株主優待制度】



【新株主優待制度】



①利益還元強化

- ・現在まで、100株で6,000円分のDDマイルの優待であったところを8,000円分に向。お食事券を選択した株主様にも8,000円分のお食事券提供することとし、利益還元を向上。お米においては、現在まで新潟魚沼産のお米を用意しておりましたが、今後も継続及びグレードアップを予定。

②利便性向上

- ・DDマイルは1マイル=1円として1,000円単位で当社グループ店舗でご利用出来る為、利便性が向上。
- ・お食事券は現在まで5,000円単位のお食事券のみであったが、1,000円単位のお食事券に変更することにより利便性は大幅に向上

平成26年9月末株価／2,365円で試算 ▶ 投資額 236,500円

配当と優待8,000円相当を加算した実質配当利回り **4.44%**

(ご参照) DDマイルについて

- DDマイルは当社グループ独自のポイントシステムです。
- 店舗を予約してご利用頂くだけで、自動的にマイルが貯まります。
- 会員カードや年会費等の手数料も不要です。
- お会計総額の約10%相当が予約者に貯まります。

【DDマイル概要】



事前予約でお会計総額の約10%相当が予約者様に貯まる!

- ※当日17時までの予約に限ります。
- ※バグース店舗ではお会計金額と連動になります。

※予約については、当日17時までの予約に限ります。

その他、詳細につきましては当社ホームページよりご確認ください。

↓↓↓

<http://www.diamond-dining.jp/ddmile/>

【DDマイルの交換可能商品例】



海外旅行ハワイ(ペア)



DUNLOPゼクシオ セブンクラブ



国内旅行沖縄・北海道(ペア)



32V型LED液晶テレビ



ティー専用マシン

目もとエステ



洗顔機

1. 連結業績結果
2. 当社グループの変遷
3. 事業戦略
4. TOPIX
5. 既存株主様及び個人投資家方々へ
6. 当社グループの店舗(ブランド)紹介

ブランド紹介①「わらやき屋」

- 火柱を上げる「藁焼き」
- 名物「かつおのわら焼き」
- 店内の雰囲気盛り上げる「よさこい節」

かつお・土曜ほろさん地鍋
わらやき屋



ブランド紹介② 「熱中屋」

- コンセプトは「九州にある美味しい居酒屋が東京上陸！」
- 名物「活！豊後さば」「博多一口鉄板餃子」
- 長崎県五島列島からも逸品と呼ばれる食材をメニュー化



ブランド紹介③ 「GLASS DANCE」

- ベルギービールを中心とした世界のビールが楽しめるラウンジ
- お洒落で艶やかな「大人の空間」
- 結婚式の二次会やパーティーにも最適な開放的スペース

**GLASS
DANCE**
BELGIAN BEERHOUSE



ブランド紹介④「アリス」

- 店内は夢と現実の間のワンダーランド
- アリスの服装をした当社従業員がお客様へサービス提供
- 特別な日に使って欲しい、ファンタジーダイニング



ブランド紹介⑤ 「今井屋」

- 究極のやきとり、「比内地鶏専門店」
- 落ち着いた極上の個室空間で、優雅なひと時を！
- フォアグラのような味わいの「白レバー串」は自慢の逸品！！

今井屋
MAITA IGINILA



ブランド紹介⑥ 「薩摩ごかもん」

- 趣のある町家をイメージした落ち着いた店内
- 名物「活！いか」を生簀から新鮮なうちにご提供
- 個室を用意！！お忍びにもぴったりのお店！





ブランド紹介⑦ 「鳥福」

- 炭火串焼と水炊き、鶏串カツが自慢の鶏料理居酒屋
- 日本全国の美味しい鶏料理をご提供
- 店内は、落ち着いた雰囲気接待や会食にもおすすめ



ブランド紹介⑧ 「MAIMON」

- 新鮮な海の幸をご提供
- 非日常的でラグジュアリー且つ、ゴージャスな内装
- 記念日やパーティー、デートにもお勧めなお店！



ブランド紹介⑨ 「美食米門」

- 雰囲気抜群の大人の隠れ家
- 厳選した旬の素材の味わいを最大限に活かした調理法にてご提供
- 究極の食材が競演するエンターテイメントレストラン



ブランド紹介⑩ 「腹黒屋」

- 30種類の串焼きが揃う博多串焼き専門店
- 高級食材フォアグラを使った「ロッキーニ串」
- 絶品馬刺し&もつ鍋もおススメ！

九州料理
腹黒屋



ブランド紹介⑪ 「やきとり 〇金」

- 新感覚！！セルフ式アルコールドリンクバー！飲み放題30分299円(税別)
- やきとり串は一本60円(税別)～
- やきとりは「秘伝ニンニク壺」に漬けるのがおすすめ



ブランド紹介⑫ 「BAGUS」

- ラグジュアリーな空間でビリヤード・ダーツ・カラオケ・シュミレーションゴルフや卓球まで楽しめる大人の空間
- 料理やドリンクは本格派、一部店舗でフレアパフォーマンス実施

BAGUS



ブランド紹介⑬ 「GRAN CYBER CAFE」

- インターネットCAFEとは思えないおしゃれでスタイリッシュな店内
- マンガや雑誌の他にDVDやTVゲームも豊富に用意
- アメニティも豊富に用意！女性にも大人気！！



ブランド紹介⑭ 「1967」

- コンセプトは、「もっと遊べ、大人たち！」
- 1967年生まれの3名、松村厚久(当社社長)、稲本健一氏(株ゼットン社長)、森田泰通氏(株グラマラス社長)で創り上げた高級ラウンジ
- シャンパンの月間販売量は日本ナンバーワン！

1967



1967

ブランド紹介⑮ 「焼鶏 しの田」

- 日本で一番高い焼鶏屋！
- 完全紹介制、マスコミ等の取材は一切お断り！
- 大人気のアローカナ卵かけご飯は絶品！



本資料につきましては、株主・投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。また、本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上でご利用ください。

尚、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、株主・投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、株主・投資家の皆様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

お問合せ先

IR部

TEL : 03-6858-6081

FAX : 03-6858-6083

E-mail : ir@diamond-dining.com